

Article

« Révisionnisme, japonisme, culturalisme : comment expliquer le succès économique japonais ? »

Bernard Bernier

Anthropologie et Sociétés, vol. 14, n° 3, 1990, p. 21-43.

Pour citer cet article, utiliser l'information suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/015141ar>

DOI: 10.7202/015141ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter à l'URI <https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : info@erudit.org

RÉVISIONNISME, JAPONISME, CULTURALISME

Comment expliquer le succès économique japonais ?

Bernard Bernier



Il y a une dizaine d'années, plusieurs auteurs, que leurs opposants ont appelés les « révisionnistes », ont proposé une nouvelle explication du succès économique japonais de l'après-guerre. Américains pour la plupart, ils se sont inspirés d'un livre de Chalmers Johnson (1982) traitant du rôle du ministère de l'Industrie et du Commerce international (MITI) du Japon dans le « miracle » japonais. Les révisionnistes rejettent plusieurs formes d'explications antérieures. Dans les termes de Johnson lui-même, « les analystes se rendent compte du fait que le dynamisme économique du Japon et de ses émules en Asie de l'Est ne peut s'expliquer par des facteurs temporaires ou contingents ni comme le résultat de la culture, mais doit être analysé en lui-même et traité comme le résultat d'une stratégie » (Johnson 1989 : 1). Un autre auteur de la même tendance affirme ce qui suit :

La littérature « révisionniste » [...] essaie d'expliquer les causes de la force économique du Japon sans référence à ces qualités mystérieuses si chères à la littérature du courant *nihonjinron*¹. Elle s'intéresse plutôt aux arrangements politiques, aux relations spéciales entre les institutions gouvernementales, économiques et sociales qui créent les conditions d'une performance économique optimale.

van Wolferen 1990 : 1

Les révisionnistes « se méfient des explications qui font référence à la notion vague de culture » (*ibid.* : 2). Comme l'écrit Johnson :

Il est sans doute probable que les valeurs fondamentales des Japonais soient différentes de celles de l'Occident, mais c'est une question qu'il faut étudier et non pas un postulat de départ. On ne devrait recourir aux valeurs fondamentales pour expliquer le comportement social qu'en dernière instance, c'est-à-dire pour les résidus de comportement qui ne peuvent être expliqués de façon plus économique.

Johnson 1982 : 8-9

1. Toutes les citations sont traduites de l'anglais par l'auteur de cet article.
2. Le terme *nihonjinron*, littéralement « discours sur les Japonais », s'applique à un ensemble de textes, produits surtout par des auteurs japonais, qui insistent sur le caractère unique du Japon et de la culture japonaise. Il recouvre toutefois diverses acceptions, selon les auteurs qui l'utilisent. Par exemple, il est bien clair que, pour Johnson et van Wolferen, toute référence à la culture dans l'examen du succès économique japonais signifie qu'un texte fait partie de la tendance « japoniste ». Pour d'autres auteurs, les écrits de cette tendance sont seulement ceux qui veulent prouver la supériorité de cette culture japonaise unique.

Les révisionnistes ne voient donc pas le succès japonais comme dû à la culture ou aux facteurs économiques (voir plus bas), mais comme l'effet d'une *stratégie* (la politique industrielle du MITI) fondée sur une *configuration institutionnelle* particulière, différente de celle de l'Occident. Ils ajoutent à cela un jugement de valeur : les institutions et la stratégie japonaises ne respectent pas les usages internationaux. Il faut donc soit les faire changer, soit adopter une stratégie américaine qui permette d'en contrer les effets.

La position de ces auteurs n'aurait pas fait autant de bruit si elle était demeurée une option d'universitaires ou une opinion de journalistes. Mais elle est devenue la base de la politique commerciale du gouvernement américain envers le Japon. En effet, comme le montre le numéro du 7 août 1989 de la revue *Business Week*, intitulé « Rethinking Japan », les arguments des révisionnistes sont maintenant utilisés par plusieurs membres de l'administration Bush, y compris le Secrétaire d'État aux affaires étrangères, James Baker, et la représentante au commerce, Carla Hills. C'est cet impact sur les politiques qui rend nécessaire un examen plus approfondi des positions révisionnistes.

Le propos de cet article est de procéder à un examen critique de l'analyse révisionniste des tensions commerciales actuelles entre les États-Unis et le Japon et des postulats théoriques qui la sous-tendent (en particulier la conception du social et de la causalité entre ses éléments), puis, sur la base d'écrits d'autres auteurs, de proposer quelques balises pour une explication plus complexe du succès économique japonais depuis 1945.

Le succès japonais et les tensions commerciales entre le Japon et les États-Unis

Johnson explique le succès du Japon par son type d'État, qu'il définit comme un État axé sur le développement (*developmental state*) (1982 : 17). Selon lui, ce type d'État, caractéristique des pays développés tardivement et absent en Occident, intervient d'une manière particulière dans l'économie : alors que, en Occident, l'État fait confiance aux mécanismes du marché et intervient surtout pour en réglementer le fonctionnement (il s'intéresse « aux formes et procédés de la compétition économique — aux règles — mais il ne s'occupe pas de problèmes de substances », p. 19), au Japon et dans les autres pays qui se sont développés tardivement, l'État a assumé d'autres fonctions, par exemple « en déterminant quelles industries doivent exister ou ne pas exister » (p. 19). Ce qui signifie, selon Johnson, que l'État de type occidental, dont la rationalité vient du marché (*market-rational*), premièrement, n'a pas de véritable politique industrielle, deuxièmement, insiste, dans sa politique intérieure et extérieure, sur les règles et sur les concessions mutuelles et, troisièmement, considère le commerce international comme un domaine de la politique étrangère (p. 19-20). Par contre, l'État axé sur le développement, dont la rationalité dépend non pas du marché mais d'un plan national de développement, donne priorité à la définition d'une politique industrielle nationale, c'est-à-dire à la promotion d'une structure industrielle qui augmente la compétitivité de la nation (p. 19).

Au Japon, qui en est l'exemple le plus clair, l'État axé sur le développement, mis sur pied dès la restauration de Meiji en 1868, a défini une politique industrielle vouée à l'expansion de la production industrielle et à la promotion des exportations et de la croissance (p. 20). La primauté donnée à la politique économique après la Deuxième Guerre mondiale a fait que les ministères à vocation économique, en particulier le MITI, ont pris beaucoup d'importance et que les bureaucrates ont accaparé le pouvoir aux dépens des politiciens. À l'heure actuelle, selon Johnson, le MITI définit la politique économique du pays comme une stratégie nationale, c'est-à-dire que le gouvernement japonais voit la politique économique de la manière dont le gouvernement des États-Unis conçoit sa politique de la défense (p. 21; voir aussi Prestowitz 1988 : 13). Plus précisément, la politique économique de l'État japonais, sous la conduite du MITI, s'est concentrée sur la politique industrielle, qui est un « ensemble de mesures définies et mises en place par le MITI en vue de l'intérêt national, en réponse à des changements intérieurs ou extérieurs, et visant à protéger l'industrie nationale, à promouvoir le développement des industries stratégiques et à ajuster la structure économique » aux conditions du marché mondial (p. 26). Un des éléments essentiels de cette politique est le contrôle du commerce extérieur, en particulier à travers les permis d'importations de matières premières et de technologie.

Selon Johnson, la politique industrielle³, axée sur la promotion de l'intérêt national, est donc liée de près au nationalisme économique. À cause de cela, les dirigeants japonais ne conçoivent jamais l'économie internationale selon le « modèle de la concurrence libre » (p. 27), même lorsque l'État adopte une politique de libre échange, car ce qui compte pour eux, c'est la protection des industries japonaises.

Johnson termine son livre par un examen des différences entre le Japon et les États-Unis et par une critique de ceux qui veulent importer le « modèle » japonais en Amérique. Selon lui, l'économie américaine est trop différente de celle du Japon pour qu'il soit possible d'y établir une politique industrielle. Johnson conclut donc en encourageant le gouvernement américain à promouvoir ce qui a fait la force des États-Unis, c'est-à-dire l'initiative privée de ses citoyens. Il n'étend pas son analyse aux frictions commerciales entre le Japon et les États-Unis (sauf en passant, aux chapitres 7 et 8, dans l'examen historique du développement de la politique industrielle japonaise) et il ne donne pas de conseils sur la façon de régler le différend entre les deux pays.

3. Shinohara (cité dans Prestowitz 1988 : 129) limite la politique industrielle à la sélection par l'État des secteurs industriels dont la croissance doit être favorisée et qui présentent les caractéristiques suivantes : premièrement, ce sont des secteurs à forte élasticité de la demande et à fort contenu technologique, dans lesquels les augmentations de production mènent à de fortes baisses des coûts ; deuxièmement, ils ont un effet d'entraînement ; troisièmement, ce sont des secteurs à fort contenu intellectuel. Murakami (1987 : 49) donne quatre pratiques qui, selon lui, constituent la politique industrielle du pays : 1) les mesures de promotion indirecte des industries (par exemple, l'amortissement accéléré) et les permis d'exportation et d'importation ; 2) les contrôles sur l'entrée de nouvelles firmes dans un secteur économique ; 3) les contrôles sur les investissements (soit par des règlements, soit par des incitations) ; 4) l'organisation de cartels de récession. Voir aussi Johnson (1982, chap. 6) pour une analyse détaillée des mesures concrètes de la politique industrielle japonaise de 1954 à 1973, ainsi que Faure (1979) et Chung (1983).

Mais à partir de 1984, les révisionnistes, Johnson en tête, se penchent sur ces frictions, sur leurs causes, que l'on s'accorde à trouver en priorité dans le système japonais, et sur les mesures que le gouvernement américain devrait prendre pour empêcher le Japon de supplanter les États-Unis comme première puissance économique mondiale (Phillips 1984 ; Johnson 1987 et 1989 ; Fallows 1986 et 1989 ; Prestowitz 1988 ; van Wolferen 1989 et 1990 ; *Business Week*, 7 août 1989). Il est intéressant de noter que, selon les éditeurs de l'hebdomadaire américain *Business Week* (7 août 1989, page couverture), l'objectif des révisionnistes est de « restaurer l'équilibre économique » entre les deux pays. Toutefois, à la lecture des textes écrits par ces auteurs, il apparaît clairement que la plupart d'entre eux veulent assurer le maintien des États-Unis en tant que puissance économique dominante dans le monde (voir entre autres Phillips 1984, dont le titre est *Staying on Top* ; le chapitre 2 s'intitule « The Global Economy as a Combat Zone »).

Quelles sont les causes des frictions commerciales actuelles entre les deux pays selon ces auteurs ? Johnson pense que le déficit commercial des États-Unis vis-à-vis du Japon vient surtout de « ce mode particulier qu'ont les Japonais de s'insérer dans l'économie mondiale et de l'incapacité de les faire changer de comportement par les moyens commerciaux normaux (meilleurs prix des produits étrangers à qualité égale) » (Johnson 1989 : 4). Il donne des exemples de ce « mode particulier » : barrières à l'entrée des produits agricoles américains, en particulier le riz, en violation flagrante des accords du GATT ; système compliqué de distribution qui sert de barrière non tarifaire à l'entrée des produits américains ; ententes commerciales à long terme entre entreprises japonaises d'un même groupe (*keiretsu*) sans tenir compte des prix ; recherche menée par les entreprises, et non par les instituts de recherche ou par les universités comme aux États-Unis, et, donc, propriété privée des résultats et difficulté des étrangers d'y avoir accès. Johnson note aussi une autre barrière à l'entrée des produits étrangers : la pratique du MITI d'édicter des « incitations administratives »⁴, sortes de règlements *ad hoc*, émis selon une procédure administrative plutôt que législative, s'appliquant à des problèmes précis. Selon Johnson, le nombre très élevé de ces incitations administratives empêche les étrangers de connaître à fond les règles commerciales japonaises qui changent au gré des politiques et des bureaucrates : il n'y a pas, comme aux États-Unis, de cadre juridique clair, seulement un ensemble très vaste de règlements limités.

Van Wolferen, quant à lui, s'en prend au « système » japonais, c'est-à-dire au mode de contrôle informel que la bureaucratie exerce sur l'économie. Malgré les apparences, le Japon ne serait pas démocratique : il serait dirigé par une élite administrative, difficile à identifier, qui posséderait le pouvoir, mais un pouvoir diffus, résultant de compromis et de luttes entre factions. Cette élite, que l'on retrouve dans les ministères et aux échelons supérieurs des entreprises, resserre ses rangs quand son pouvoir est attaqué. Les relations entre ses membres sont informelles, tout comme celles entre les entreprises d'un même groupe (*keiretsu*), qui « ne sont pas fondées ultimement sur la volonté de faire du profit, mais visent la protection mutuelle et l'atteinte d'objectifs à long terme » (van Wolferen

4. Traduction par Chung (1987 : 88) de l'expression japonaise *gyōsei shidō*, habituellement rendue en anglais par *administrative guidance*. À ce sujet, voir aussi Johnson (1982, chap. 7) et Murakami (1987 : 49-51).

1990 : 5). Van Wolferen soutient en outre que les associations économiques sectorielles tentent de maintenir les meilleures conditions pour leur secteur, et ce en dépit du marché (*ibid.*). Les problèmes commerciaux actuels entre les États-Unis et le Japon ne viennent pas, selon lui, de la jalousie des Américains ou du racisme, mais de ce que les non-Japonais sont confrontés à une « entité dont ils ne peuvent comprendre les motivations » (p. 6).

Certains parmi les révisionnistes reconnaissent que les États-Unis ont une part de responsabilité dans les frictions commerciales actuelles. Prestowitz, par exemple, déplore la faiblesse économique américaine depuis 1975 et en voit la cause dans le système américain, spécifiquement dans l'insistance exagérée sur l'individualisme et le rejet de la coopération (Prestowitz 1988 : 332). Pour Fallows, les causes du problème sont, du côté des États-Unis, le faible taux d'épargne, la surconsommation et le mauvais système scolaire, mais il dit aussi qu'il faut contenir le Japon, pour son bien et pour celui du monde entier (cité dans *Business Week* 1989 : 49). Prestowitz (1988 : 305) reconnaît par ailleurs que les Japonais ont inventé un système industriel d'une efficacité sans égale, mais cette idée est rejetée par van Wolferen (1990 : 5) qui affirme platement que le succès japonais ne vient pas de la supériorité technologique du Japon, ni des efforts de sa main-d'œuvre ou de la volonté des Japonais de sacrifier leurs intérêts individuels pour le bien commun.

Même en imputant une partie de la responsabilité des frictions commerciales actuelles aux faiblesses des États-Unis, Prestowitz et Fallows pensent, comme Johnson et van Wolferen, que le système japonais est tout à fait différent de celui des États-Unis et qu'il sert de barrière à l'entrée des produits américains⁵.

Sur la base de ce diagnostic, les révisionnistes proposent quelques solutions. Johnson (1989 : 6) veut que le gouvernement japonais prenne des moyens efficaces pour que le Japon achète plus de produits américains, par exemple en ouvrant des terres à la construction domiciliaire ou en déréglementant le marché du riz et le secteur du commerce de détail. Johnson suggère aussi que le gouvernement américain réoriente sa politique, en particulier en encourageant l'épargne privée, qui pourrait alors servir à financer son déficit, ce qui éviterait de dépendre du crédit japonais. De plus, l'État devrait reconnaître que le problème le plus important des États-Unis est désormais d'ordre économique plutôt que politique ou militaire et que, dans ces circonstances, le Japon (plutôt que l'URSS) est devenu la source première des problèmes des États-Unis : l'État américain devrait en conséquence définir des stratégies adéquates pour faire face à ce problème (sur ce point, voir aussi Phillips 1984 : XIII). Johnson suggère en outre que le gouvernement américain crée un secrétariat qui jouerait aux États-Unis un rôle semblable à celui du MITI japonais (soulignons ici que cette position diffère de celle qu'il défendait en 1982) et qu'il adopte des politiques industrielles visant à renforcer les industries du futur. Il propose enfin la promulgation d'une loi forçant

5. Prestowitz (1988 : 13) décrit le système japonais de la façon suivante : « The social and industrial structure of Japan have made it an extremely difficult market to penetrate; furthermore, the Japanese government views industrial performance as akin to national security and pours enormous energy into insuring that its industry is the world leader [...] The crux of the situation is that the United States and Japan have fundamentally different understanding of the purposes and workings of a national economy ».

la divulgation de tous les investissements étrangers aux États-Unis et exigeant la réciprocité pour les investisseurs américains (1989 : 7). Van Wolferen, cohérent avec son analyse du système japonais, voudrait voir disparaître les réseaux informels de relations qui, selon lui, forment la structure du pouvoir au Japon (1990 : 5).

Que penser de ces diagnostics et des mesures proposées ? Il faut d'abord souligner que plusieurs des points soulevés par les révisionnistes sont justes : l'État japonais a joué un rôle crucial dans la mise sur pied et dans la promotion de l'industrie ; la croissance économique est devenue un objectif national, objet d'une stratégie explicite (c'est la politique industrielle, inexistante en Occident) ; par ailleurs, l'État japonais a protégé et protège encore le marché national à travers diverses mesures comme l'interdiction des importations (de riz, par exemple), les quotas, les limites aux activités du capital étranger ; il existe encore plusieurs formes de protection indirecte, comme le système de distribution et les contrats à long terme à l'intérieur des groupes ; enfin, les résultats de la recherche, propriété des entreprises, ne sont pas largement diffusés. À l'inverse, il faut noter l'effort fait depuis 1980 par le gouvernement japonais pour libéraliser le marché intérieur et déréglementer plusieurs secteurs, dont les télécommunications et la construction aéroportuaire (Miyamoto 1989 : 447 et s.). Il faut souligner aussi que la croissance économique soutenue et le consensus État-entreprises au sujet de la nécessité de maintenir le caractère compétitif de l'industrie nationale ont permis à l'État japonais de maintenir les dépenses gouvernementales pour la politique industrielle à un niveau relativement faible (Okimoto 1986 : 60 et s.).

Mais les problèmes intérieurs des États-Unis, tels que le faible taux d'épargne, la surconsommation, le déficit gouvernemental et le mauvais système scolaire (on pourrait ajouter la stratégie à courte vue des cadres des entreprises), expliquent en bonne partie la faiblesse de l'industrie américaine par rapport à celle du Japon. Les suggestions de Johnson révèlent un autre problème : l'absence d'une stratégie industrielle. Sur ce point, Johnson (1989 : 7), Phillips (1984) et Prestowitz (1988), qui proposent que le gouvernement américain imite celui du Japon en définissant une politique économique nationale, s'opposent à van Wolferen (1990 : 5), qui voudrait voir ce genre de stratégie disparaître parce qu'il la juge contraire au bon fonctionnement du marché. Van Wolferen se place ici du point de vue classique, selon lequel le marché doit être le plus libre possible, sans admettre que, à toutes les époques, les États (et souvent les entreprises) ont pris divers moyens pour le contrôler. En partant de ce point de vue, van Wolferen ne peut trouver de causes aux frictions commerciales actuelles que dans le protectionnisme japonais. Il ne reconnaît pas le progrès technologique remarquable du Japon depuis 1950, ni l'effort des salariés japonais, qui passent plus de 50 heures par semaines au travail, ni le sacrifice de la population qui a accepté de consommer moins pour assurer le succès national. Van Wolferen ignore ainsi une bonne partie de ce qui fait la force du système productif actuel au Japon⁶.

6. Dore, qui donne le nom de « capitalisme d'organisation » au système économique international actuel et qui l'oppose au capitalisme de marché, caractéristique de l'époque qui se termine après la Seconde Guerre mondiale, dit que l'organisation industrielle au Japon est plus adaptée à la structure économique mondiale actuelle (Dore 1987 : 250). Dans un autre écrit (1989 : 85), Dore parle plutôt de « corporate capitalism », en opposition au capitalisme individuel.

Il ne fait pas de doute que, pour des observateurs le moins perspicaces, le capitalisme japonais, qui est fondé sur des stratégies explicites au niveau de l'économie nationale, des secteurs industriels et des entreprises, apparaît comme mieux adapté au marché mondial actuel que le capitalisme américain dit de libre entreprise. Johnson (1989) reconnaît implicitement cette supériorité japonaise, tout comme le font explicitement Prestowitz (1988) et Phillips (1984).

Pour en revenir au marché comme mécanisme principal de circulation des biens et des capitaux, on peut reconnaître son importance capitale dans les économies actuelles sans pour autant en faire une vache sacrée. Autrement dit, le marché peut entraîner des distorsions que les stratégies et politiques gouvernementales, en particulier dans le domaine industriel, peuvent tenter de corriger. De plus, les stratégies industrielles de l'État, qui modifient sans aucun doute le jeu du marché, peuvent permettre aux entreprises de s'ajuster plus facilement aux fluctuations conjoncturelles ou structurelles, en minimisant le chômage et en facilitant les transferts de main-d'œuvre entre secteurs. Enfin, la stratégie de l'entreprise, en visant des objectifs à long terme, permet une croissance soutenue et assure la sécurité d'emploi d'au moins une partie de la main-d'œuvre. La vision classique, du moins telle que présentée par van Wolferen, semble nier la possibilité de stratégie, vue comme une entrave au jeu du marché libre : tout au plus admet-elle l'adaptation aux fluctuations à court terme.

Quoi qu'il en soit de leurs divergences au sujet du marché, les révisionnistes s'accordent pour condamner les liens à long terme entre les entreprises japonaises. Ces liens peuvent sans aucun doute constituer une barrière indirecte à l'entrée des marchandises étrangères. Mais ils ont aussi des effets positifs : diminution des stocks, en particulier grâce au système « juste à temps », harmonisation à long terme des productions, augmentation et uniformisation de la qualité, etc. Quant au rôle du MITI, ce que les auteurs en disent laisse penser que les gouvernements occidentaux devraient peut-être imiter le Japon et créer des ministères pour définir une stratégie industrielle et commerciale.

Reconnaître que les pratiques japonaises sont efficaces ne veut pas dire qu'elles peuvent être facilement copiées en Occident ni qu'il n'y a pas de protectionnisme au Japon⁷. Les gouvernements des pays occidentaux doivent tenter de faire baisser les protections encore existantes sur le marché japonais. En même temps, ils doivent promouvoir le développement de leur industrie nationale. Dans certains cas, il sera nécessaire de protéger certaines productions nationales, en particulier dans les secteurs de nouvelles technologies, mais de façon temporaire, jusqu'à ce qu'elles soient compétitives, comme le Japon le fait depuis 1945 pour toutes sortes de produits (récemment pour les ordinateurs), politique qui, associée à la promotion de la recherche de nouveaux produits dans ces domaines, a porté fruit.

Il faut reconnaître que le marché est le mécanisme principal de circulation des ressources dans le capitalisme actuel, mais il ne faut pas en faire une panacée. Le marché mondial, tout comme les marchés nationaux, souffre de distorsions qu'il

7. Ni qu'elles n'entraînent pas de problèmes sociaux. À ce sujet, voir, entre autres, Tsurumi (1988).

faut tenter de minimiser par des politiques. D'ailleurs, les Américains, grands défenseurs du libre marché, n'hésitent pas à prendre des mesures protectionnistes quand ils jugent leur industrie menacée. Sur ce point, étrangement, les révisionnistes déplorent le fait que le Japon ne respecte pas les règles « normales » de l'économie du marché, mais ils suggèrent justement que les États-Unis prennent des mesures qui, souvent, vont à l'encontre de la théorie du marché libre.

Implications théoriques de l'explication révisionniste du succès japonais

Les questions théoriques posées par les révisionnistes portent essentiellement sur l'explication à donner aux développements sociohistoriques et sur l'enchaînement de la causalité dans les faits sociaux. Pour aborder ces deux problèmes, partons de l'examen que fait Johnson de quatre types d'explication du succès japonais dans l'après-guerre.

Explication par le marché. Des auteurs comme Patrick (1977; voir aussi Denison et Chung 1976, ouvrage non cité par Johnson) expliquent ce succès par la capacité des Japonais à profiter des occasions offertes par le marché mondial et à utiliser leur retard comme moyen d'expansion et de croissance. Ce type d'explication se fonde strictement sur les facteurs économiques. Par exemple, Denison et Chung (1976 : 47) donnent cinq facteurs macroéconomiques qui expliquent la croissance rapide du Japon entre 1955 et 1973 : meilleure utilisation de la main-d'œuvre, forts taux de formation de capital, application des nouvelles connaissances à la production, réallocation des ressources de l'agriculture vers de nouveaux secteurs industriels, économies d'échelle. Johnson (1982 : 9-11) critique cette position qui, selon lui, laisse une bonne part de la croissance japonaise inexpliquée. De fait, Denison et Chung (1976 : 47) n'expliquent par leurs facteurs que 4,6% de la hausse du taux annuel moyen de croissance du PNB, alors que la croissance annuelle moyenne fut de 8,8%. Il faut noter que, récemment, les économistes qui considèrent le marché comme le principal facteur explicatif ont reconnu les limites de leur analyse et y ont inclus des facteurs politiques (Kuznets [1988 : S17] tient compte de l'intervention gouvernementale pour expliquer le succès du Japon, de la Corée et de Taiwan) ou culturels (Ruttan 1988).

Explication par l'imitation et par la concurrence déloyale. Les auteurs⁸ qui se placent de ce point de vue disent que le Japon a bénéficié d'avantages excessifs sur ses compétiteurs et ils l'accusent de concurrence déloyale. Trois avantages sont cités : absence de dépenses pour la défense, accès aisé au marché mondial et transferts de technologie faciles et à bon marché. Mais Johnson (1982 : 15-17) en rejette l'importance. Premièrement, selon lui, les faibles dépenses pour la défense ont eu une importance marginale pour le développement japonais. Ce qui a compté, c'est le haut niveau de formation de capital. D'ailleurs, Johnson note que la Corée et Taiwan, voisins et émules du Japon, ont insisté sur la formation de capital et ont finalement rejoint les rangs des pays industrialisés, mais, contrairement au Japon, en dépensant beaucoup pour la défense. Deuxièmement, la croissance japonaise est due principalement au développement de son marché

8. Johnson ne mentionne pas de noms d'auteurs, tout comme dans le type suivant d'explication.

intérieur, ce qui signifie que l'accès au marché international, quoique crucial, ne peut tout expliquer. Troisièmement, le transfert de technologie renvoie à la politique du Gouvernement, car, jusque dans les années 1980, l'importation de technologies étrangères a fait l'objet d'un strict contrôle dans le cadre de la politique industrielle élaborée par les bureaucrates du MITI en collaboration avec les chefs d'entreprises. Le transfert de technologie, plutôt que d'apparaître comme un avantage excessif, est le résultat de la politique et doit être analysé comme tel.

Explication par des institutions particulières. Johnson s'en prend surtout aux auteurs qui expliquent le succès japonais par le système de relations de travail, c'est-à-dire le système dit d'emploi à vie, la promotion à l'ancienneté et les syndicats d'entreprise. Selon plusieurs auteurs, ces aspects des relations de travail donnent au Japon des avantages particuliers parce qu'ils entraînent l'identification des employés à leur entreprise, un faible nombre d'heures de travail perdues à cause des grèves, la facilité d'implantation des innovations, l'augmentation de la qualité et l'adaptation rapide aux fluctuations du marché (p. 11). La critique de Johnson porte sur le fait que cette explication isole les relations de travail d'autres aspects institutionnels tout aussi importants, comme le système d'épargne, le système de distribution, l'embauche par les grandes entreprises des hauts fonctionnaires à la retraite, la présence de groupes d'entreprises qui collaborent à l'élaboration de plans à long terme, le dualisme économique, la sous-traitance, le système fiscal, la faiblesse de l'influence des actionnaires sur la politique des entreprises, l'existence de multiples organisations permettant l'insertion de l'État dans l'économie et, enfin, le contrôle gouvernemental sur les institutions financières (p. 11-12). L'argument de Johnson est que le fait d'isoler une institution de l'ensemble n'a pas de sens, car les institutions sont liées entre elles historiquement : elles représentent, selon lui, un système

qu'aucun individu ou agence n'a planifié et qui s'est développé historiquement comme réponse *ad hoc* au retard économique du Japon ou comme conséquence des politiques gouvernementales favorables à la croissance. Prises comme système, elles représentent un ensemble formidable d'institutions vouées à la promotion de la croissance (p. 12).

Mais prises séparément, elles n'ont pas de sens.

Explication par la culture. Johnson regroupe toutes les explications qui font appel à la culture sous l'appellation « japonisme » (*nihonjinron*) et, comme on l'a vu en introduction, il les rejette comme « généralisations exagérées » et comme inhibant la recherche (p. 8). Il inclut ici les écrits qui font appel à la capacité culturelle des Japonais d'en arriver à un consensus (par exemple, Halloran 1970 : 72) et ceux qui se réfèrent au collectivisme (par exemple Hadley 1970 : 87). Johnson ne nie pas la capacité des Japonais, depuis Meiji, de faire des compromis et de définir des objectifs collectifs, mais il en attribue la cause à des facteurs conjoncturels, c'est-à-dire au développement tardif, à l'absence de ressources naturelles, à la nécessité du commerce international et aux difficultés de la balance des paiements.

Invoker les traits culturels irréductibles propres au Japon, comme par exemple une « capacité spéciale à coopérer », éloigne la recherche des questions

importantes telles que pourquoi les Japonais coopèrent quand ils le font (ils n'ont pas coopéré pendant presque la moitié de la période étudiée ici), et empêche de voir la coopération comme le fruit de politiques délibérées du Gouvernement, ce qu'elle a été en bonne partie.

Johnson 1982 : 8

Comme on l'a vu, Johnson situe la cause du succès japonais dans un ensemble institutionnel complexe qu'il nomme l'État axé sur le développement. Il donne la priorité à la politique industrielle et financière dont l'objectif est le développement national. Pour lui, le consensus, lorsqu'il a existé, est né des efforts de l'État pour obtenir l'appui de la population concernant sa politique économique. La culture, selon lui, n'a pas de place dans cette explication.

Mais les révisionnistes ne sont pas les seuls à tenter d'expliquer le succès japonais de l'après-guerre. Tout en reconnaissant l'importance de la politique industrielle et du rôle de l'État, certains auteurs prennent en compte d'autres facteurs, comme la culture, la conjoncture nationale et internationale et la structure du marché national et mondial. Dore, par exemple, pense que la confiance des Japonais dans la croissance future, un facteur culturel « quoique d'origine récente » (1989 : 87), a contribué au succès japonais. Le collectivisme et l'acceptation de la hiérarchie seraient des facteurs culturels plus anciens (*ibid.*). Dore mentionne aussi l'influence du confucianisme, non seulement dans l'acceptation de la hiérarchie, mais aussi et surtout dans cette tendance qu'ont les Japonais à vouloir s'améliorer eux-mêmes (Dore 1987 : 251). Il insiste toutefois davantage sur des facteurs liés au développement tardif du Japon par rapport à l'Occident, retard qui a permis au Japon de prendre ce dernier comme modèle, d'importer ses technologies, et ainsi de sauter des étapes, et d'utiliser sa tradition féodale à des fins nouvelles (1973, chap. 15). L'explication de Dore, plus complexe, fait une place à la culture, mais dans un schéma qui prend aussi en compte les circonstances particulières du développement du Japon et la politique gouvernementale.

Murakami Yasusuke, dans un article important, a évalué les diverses hypothèses invoquées pour expliquer le succès japonais de l'après-guerre. Il remet implicitement en question la recherche de la causalité première et unique et souligne la nécessité de considérer un ensemble de facteurs interreliés. Reconnaisant l'importance des circonstances fortuites (1987 : 56, 70), Murakami n'exclut pas pour autant l'élaboration des politiques ni la culture. Il insiste en outre sur l'importance pour le Japon de s'être développé tardivement, ce qui lui a permis, d'une part, de pouvoir copier l'Occident et, d'autre part, de faire appel à un certain conservatisme, nécessaire au rattrapage, qui s'appuie sur le patrimoine culturel traditionnel mais adapté aux nouveaux objectifs (p. 64). De plus, il note l'importance du système électoral qui a permis l'affirmation de positions et d'intérêts différents, sans pour autant empêcher le même parti de contrôler le pouvoir jusqu'à maintenant. Enfin, il note l'importance des relations étroites entre ce parti, la bureaucratie et les dirigeants des entreprises.

Ce qui a fait la différence [...] c'est le noyau japonais des relations entre le parti au pouvoir, le Gouvernement et l'industrie. Ce noyau parapolitique est plus informel [...] que celui des autres pays [...] La possibilité d'une telle stratégie dans d'autres pays est faible, car la stabilité du Japon est fondée sur des ententes

implicites, à long terme et multifonctionnelles, ententes qui s'appuient sur l'organisation traditionnelle des villages japonais. En ce sens, le noyau parapolitique informel dépend essentiellement de la convergence, unique au Japon, entre le système politique et la culture [...] Ce noyau informel et son efficacité ont été à la fois cause et effet de la croissance rapide. Le noyau parapolitique a servi de lien essentiel dans le cercle « vertueux » que fut la croissance économique japonaise. Dès la mise en marche du cercle vertueux, grâce à la convergence fortuite de circonstances favorables, tout s'est déroulé facilement [...]

Le système politique japonais de l'après-guerre peut se voir comme un exemple du conservatisme d'un pays développé tardivement qui a réussi à adapter l'organisation traditionnelle aux impératifs de la technologie industrielle du XX^e siècle [...] Le système unique du Japon se caractérise par la combinaison d'un système pluraliste (marché et Parlement) et de l'intervention administrative (bureaucratie) (p. 70-71).

Murakami fait donc appel à la conjoncture historique, à l'organisation traditionnelle (c'est là le facteur culturel) et au « noyau parapolitique » fondé sur les relations entre le parti au pouvoir (le Parti libéral-démocrate), la bureaucratie et les dirigeants d'entreprise. Il remet en question l'hypothèse d'un Japon idéologiquement monolithique, fonctionnant comme une corporation (pour lui, cette hypothèse est à la base de la théorie du *Japan Inc.*) (p. 39), mais il reconnaît l'existence d'un consensus historiquement constitué autour de l'objectif national de rattrapage de l'Occident (p. 48), consensus résultant, de façon fortuite (c'est-à-dire découlant des conditions particulièrement favorables dans lesquelles le Japon s'est trouvé dans l'après-guerre), de l'harmonisation d'intérêts conflictuels (p. 39).

Il limite aussi l'influence de la politique industrielle, si importante pour Johnson, en disant que, s'il est vrai que cette politique a permis le contrôle de la compétition excessive et de l'instabilité du marché, il n'en est pas moins vrai que son efficacité est venue essentiellement de la haute croissance qui a permis de garder l'intervention gouvernementale à un faible niveau (p. 51). Murakami lie l'efficacité de la politique économique à l'objectif de rattrapage de l'Occident :

En théorie, la meilleure stratégie dans le cas du rattrapage est de combiner correctement compétition et régulation (c'est-à-dire les mécanismes du marché et la planification gouvernementale) [...] Cependant, dans une perspective politique et économique plus large, il est très difficile de maintenir l'équilibre entre les deux principes [d'intervention et de compétition], ou plutôt de préserver la vigueur et la flexibilité de l'initiative privée en maintenant l'intervention gouvernementale au minimum. Le rattrapage japonais après la Seconde Guerre mondiale peut être vu comme un rare exemple de succès du maintien d'un équilibre entre ces principes [...]

Deux facteurs en sont responsables. Premièrement, le paradigme technologique du XX^e siècle est venu à maturité après la Seconde Guerre mondiale, fournissant un objectif clair pour les pays moins développés, dont le Japon [...] Deuxièmement, la tradition culturelle japonaise, qui insiste sur les ententes implicites, multifonctionnelles et à long terme, a rendu possible la constitution d'un cadre organisationnel combinant la compétition et l'intervention gouvernementale (p. 56).

Dans ce cadre, l'intervention gouvernementale, en particulier sous la forme d'incitations administratives définies par les bureaucrates du MITI, s'explique par l'objectif national de rattrapage de l'Occident. Son résultat principal est la synthèse d'intérêts divergents : ceux des divers secteurs économiques lorsque les mesures gouvernementales visent à faciliter la diminution progressive des activités des secteurs industriels en décroissance ou à canaliser les fonds gouvernementaux vers les secteurs d'avenir, ceux des diverses industries d'un secteur lorsqu'elles portent sur la gestion des récessions (par la mise sur pied de cartels de production ou de vente). Ce système a pu fonctionner grâce à la croissance soutenue (p. 68-70).

L'explication de Murakami fait donc appel à la conjoncture historique à moyen terme (1945-1980), qui fut favorable au Japon, à la création d'un consensus sur le rattrapage, aux relations stables entre grandes entreprises et PME⁹, à la possibilité d'utiliser l'organisation traditionnelle des villages et des maisonnées à des fins nouvelles, aux relations à long terme entre le parti au pouvoir, la bureaucratie et les entreprises, et à la possibilité que ces relations ont donnée à la bureaucratie d'orienter le développement national à travers les incitations administratives. Il s'agit donc d'une explication complexe, multifactorielle, difficilement quantifiable, qui accorde une place importante aux circonstances fortuites.

L'analyse de Murakami comporte toutefois certaines lacunes. Elle minimise l'importance du nationalisme dans la construction du consensus, tout comme elle laisse de côté des éléments culturels qui influencent directement la politique et l'orientation économiques du pays, éléments soulignés par Berque et Smith dans ce numéro¹⁰. Par ailleurs, après les avoir distinguées théoriquement (p. 36-37), Murakami traite indistinctement de la tradition de la maisonnée et de celle du village, comme si ces deux aspects de la tradition japonaise étaient équivalents. Sur ce point, il reprend les conclusions d'un livre antérieur écrit en collaboration (Murakami, Kumon et Satô 1979) et il se rallie au courant des études folkloriques japonaises, créé dans l'avant-guerre par Yanagida Kunio, qui voit dans les villages l'extension de la maisonnée (sur ce point, voir Bernier 1985a : 71-74, 1988a : 108-117). Enfin, Murakami, comme beaucoup d'auteurs, limite son analyse à l'après-guerre, ignorant le développement industriel des années 1868-1945, qui constitue en fait l'aspect le plus surprenant de l'industrialisation du Japon et sur lequel s'est fondé le développement des 45 dernières années¹¹.

9. Friedman (1984) situe plutôt la force du Japon dans la flexibilité des PME, en ce qui concerne à la fois la production et le progrès technologique. Bien que les PME soient importantes, Friedman semble exagérer leur poids.

10. Berque (1986 : 208 et s.) établit un lien entre la vision de la nature au Japon (donc la culture) et le haut degré de pollution dans les années 1970. Dans ce livre remarquable, qui contient une véritable théorie de la culture (pas seulement japonaise), Berque dit que, pour les Japonais, la nature est « ce qui va de soi ». Les Japonais attendaient donc de la nature qu'elle « aille de soi », qu'elle se perpétue, malgré les outrages d'un développement économique outrancier. Il a fallu un véritable retournement culturel pour que le gouvernement japonais en arrive à définir une politique stricte contre la pollution. Pour d'autres considérations sur la culture et son impact sur l'économie, voir Berque (1976) ; Smith (1983, 1989a et 1989b).

11. Sur le développement économique avant 1945 et son importance pour le « miracle » de l'après-guerre, voir, entre autres, Allen (1983) ; Bernier (1988a) ; Johnson (1982, surtout chap. 3) ; Lockwood (1968) ; Ohkawa et Rosovsky (1973, chap. 2) ; Shinohara (1969 et 1970 : 22-23).

Malgré ces limites, Murakami oriente l'analyse dans la bonne direction en expliquant le succès japonais par une configuration d'éléments interreliés, et c'est en nous inspirant partiellement de son étude que nous tenterons maintenant de donner les bases d'une explication complexe du développement économique japonais et du rôle de la culture dans ce développement¹². Mais, auparavant, il est nécessaire de présenter une interprétation des positions des révisionnistes et des enjeux autour desquels ces positions se définissent.

Balises pour une interprétation

Interprétation de la position des révisionnistes

Les révisionnistes sont présentement dans une lutte de classement, c'est-à-dire une lutte « pour le monopole du pouvoir de faire voir et de faire croire, de faire connaître et de faire reconnaître, d'imposer la définition légitime des divisions du monde social » (Bourdieu 1982 : 137). Cette lutte porte tout d'abord sur la définition du Japon comme pays industriel. Sur ce plan, les révisionnistes s'opposent à d'autres spécialistes des études japonaises dans le monde universitaire américain. Ils représentent tout d'abord la science politique (Johnson) contre la science économique (Patrick) et l'anthropologie (Smith). Il s'agit donc, de ce point de vue, de faire des interprétations politiques du Japon les seules acceptables. Par ailleurs, les révisionnistes s'opposent aux défenseurs universitaires du succès japonais, à la fois aux États-Unis (par exemple Vogel 1980) et au Japon (Murakami *et al.* 1979). Ils essaient de présenter ce succès comme résultant non pas des efforts des Japonais, mais plutôt d'une stratégie, qu'ils considèrent déloyale pour la plupart. Ce faisant, les révisionnistes quittent le monde universitaire pour celui, beaucoup plus intéressant, de la politique économique internationale. Dans ce champ, les officiels américains, aux prises avec les déficits énormes du budget de l'État et de la balance commerciale extérieure, voyant leur pays endetté envers le Japon, adoptent les positions des révisionnistes. Ceux-ci, en effet, reportent le blâme sur le Japon protectionniste et « montrent » comment les Japonais continuent de protéger leur marché même lorsqu'ils prennent des mesures de libéralisation. Ils ont donc réussi à faire adopter leurs vues par certains officiels américains (parmi les plus importants du point de vue des relations internationales et de celui des échanges commerciaux).

Les révisionnistes, en critiquant les pratiques japonaises comme ne respectant pas l'économie de marché, sont aussi au plus fort d'une autre lutte, aux États-Unis (dans le monde universitaire comme dans le monde de la politique) et à l'extérieur des États-Unis (en particulier contre les officiels économiques et politiques et contre plusieurs universitaires au Japon), pour la définition légitime de ce qu'est le capitalisme de marché. En préconisant un retour au marché libre (tout en suggérant souvent au gouvernement américain de prendre des mesures

12. J'ai déjà abordé ce problème dans d'autres textes : Bernier (1985b) sur les relations de travail, (1987a et 1987b) sur les facteurs ayant favorisé l'essor des nouvelles technologies au Japon, (1988b) sur la politique industrielle dans l'après-guerre et (1990) sur la transition au capitalisme. Voir aussi Okimoto (1986).

protectionnistes contre le Japon), ils veulent imposer leur définition des relations économiques internationales. Les enjeux de cette lutte sont cruciaux, puisqu'ils touchent à la répartition des marchés et des profits, c'est-à-dire à la puissance économique et à la capacité d'influencer le développement mondial. Nous sommes loin ici des querelles de professeurs qui cherchent à s'imposer dans leur champ de spécialisation. Mais revenons au domaine universitaire et tentons de poser les bases d'une interprétation du succès japonais qui diffère de celle des révisionnistes.

Les bases d'une autre interprétation du développement économique japonais depuis 1945

1. Soulignons tout d'abord le caractère interprétatif de toute explication (du monde social comme du monde physique). Ce que la science produit, ce sont des ensembles d'hypothèses. Les éléments de ces hypothèses, ce sont des concepts, c'est-à-dire des notions abstraitement, donc arbitrairement définies. Notons que la définition de ces concepts doit quelquefois beaucoup à la définition idéologique ou pratique d'éléments telle qu'elle apparaît dans la vie courante, hors du monde universitaire, mais l'activité scientifique les redéfinit formellement pour en faire des outils de connaissance. Les mots « politique », « économique », « institutions », « social », « culturel », « pratique », « histoire », etc., sont donc tous des concepts, c'est-à-dire des outils de connaissance nous permettant de saisir formellement (et imparfaitement) des réalités qui existent aussi hors de notre connaissance.

2. L'explication du processus d'industrialisation du Japon doit partir du fait qu'il s'agit d'un processus historique. Cela signifie non pas que l'on fait de l'histoire une « variable indépendante », une cause, mais bien plutôt que l'on reconnaît la nécessité d'analyser les interrelations entre « éléments » socioculturels, politiques, etc., dans le temps, c'est-à-dire dans leurs développements. Ce qui signifie qu'il faut tenir compte du caractère mouvant de la réalité sociale. Ce caractère mouvant vient des modifications diverses introduites, dans des situations données, par les pratiques des êtres humains, individuellement quelquefois, mais surtout en tant que participant à des ensembles (dont l'existence, les frontières et la composition se modifient aussi selon les luttes et les pratiques ; sur ce sujet, voir les œuvres de Bourdieu, notamment *Le sens pratique*, Livre I). Les êtres humains, en particulier les groupes humains, sont l'élément moteur fondamental de l'histoire humaine, mais dans des conditions qui échappent en bonne partie à leur contrôle. En ce sens, l'histoire est surtout la production des humains, mais dans des conditions économiques, politiques, sociales et culturelles léguées par leurs prédécesseurs. Les humains constituent ce qu'on pourrait appeler les « forces sociales », mais ces forces se créent ou se perpétuent dans des conditions qui ne dépendent pas entièrement d'elles (résultat de la rencontre et des luttes entre forces sociales et de leurs résultats fortuits).

Ces propositions signifient que les éléments du social conceptuellement distingués, comme l'économique, le politique ou la culture, ne peuvent être conçus comme causes, mais plutôt comme des aspects abstraitement divisés nous permettant de mieux interpréter et disséquer les situations historiques. D'ailleurs,

l'utilité de certains de ces concepts, qui définissent des champs de sens, de pratiques ou d'activités, varie d'un type de société à l'autre, selon les modes d'institutionnalisation des activités (c'est-à-dire selon la définition des champs) qui existent historiquement dans ces sociétés. La seule causalité dans les faits sociaux ne peut être que celle venant des « agents actifs », c'est-à-dire, au premier chef, les êtres humains et leurs pratiques (mais il faudrait aussi inclure, à un niveau d'efficacité immédiate moins élevé mais peut-être plus élevé à long terme, les différentes forces physiques que l'on regroupe sous les noms génériques de « nature » ou d'« environnement »). Mais, comme on l'a mentionné plus haut, la pratique des agents actifs n'est pas totalement indéterminée et libre, elle dépend des arrangements institutionnels déjà présents, du milieu dans lequel elles se déploient. Elle dépend aussi des dispositions acquises par apprentissage par les humains (surtout dans l'enfance), dans des contextes définis en bonne partie par les arrangements institutionnels existants, qui définissent des places sociales et qui orientent la pratique. Mais les dispositions apprises et les arrangements institutionnels ne déterminent pas totalement la pratique. Il y a, dans la pratique, un jeu, une marge de manœuvre et de choix qui permet les stratégies, ce qui fait que l'histoire est toujours une construction nouvelle, mais en continuité partielle avec le passé. En ce sens, les arrangements institutionnels, historiquement situés, englobent la pratique, la limitent, la canalisent, mais lui laissent toujours des marges de manœuvre.

3. Il faut étudier le développement économique du Japon à long terme, c'est-à-dire remonter à la période Meiji (1868-1912) et même auparavant, à la période Edo (1600-1867), car le succès de l'après-guerre se fonde partiellement sur les acquis de ces périodes. Les premières étapes du développement du capitalisme au Japon se situent entre 1868 et 1919. À la fin de la Première Guerre mondiale, le Japon, malgré une structure mondiale défavorable (mais grâce à une *conjoncture* plutôt favorable ; voir Bernier 1988a : 187-191, 390-392 ; 1990 : 123), était devenu un pays industrialisé. Le développement de l'après-guerre, qu'on a appelé le « miracle japonais » (voir Brochier 1965), ne peut s'expliquer sans tenir compte du fait que le Japon était déjà une puissance industrielle (voir note 11). Il ne faut évidemment pas minimiser l'état lamentable dans lequel se trouvaient les installations industrielles du Japon en 1945, à la suite des bombardements américains. Par ailleurs, il faut tenir compte de l'accélération de la croissance après 1955, qui s'explique par la conjoncture particulière au Japon et dans le monde à cette époque. Mais la reconstruction des années 1946-1952 et l'accélération de la croissance après 1955 se sont fondées sur une base industrielle substantielle, en particulier dans l'industrie lourde, datant de l'avant-guerre, et d'une main-d'œuvre rompue à la production et à la discipline industrielles. Le développement de l'après-guerre est en quelque sorte la suite de celui de l'avant-guerre¹³, mais dans des circonstances nouvelles, encore plus favorables que celles des années 1868-1931, et avec des réorientations importantes (abandon de la production d'armement, etc.).

13. Il faut noter aussi que plusieurs institutions établies pendant la guerre ont été réutilisées par la suite. Voir, entre autres, Johnson (1982, chap. 5) ; Nakamura (1981 : 20).

4. L'analyse du processus de développement au Japon doit tenir compte, à toutes les époques, à la fois de la situation internationale et des circonstances intérieures. Beaucoup d'analyses du succès japonais de l'après-guerre se limitent à un examen des politiques intérieures, sans étudier les avantages que le Japon a retirés de son insertion particulière dans le système politique et économique mondial à partir de 1945.

5. Les circonstances internationales, mais aussi les développements intérieurs, comportent une part d'aléatoire, de fortuit (Haley 1989 : 404-405), non contrôlable par les forces en présence, bien qu'elles puissent tenter de s'y adapter. Prenons comme exemple le déclenchement de la guerre de Corée en 1950, qui n'a pas dépendu de la situation intérieure ni de politiques japonaises, mais du contexte international et de la volonté des États-Unis de contrôler la répartition des forces internationales dans l'après-guerre. Cette guerre a quand même permis au Japon de relancer son industrie lourde (voir Nakamura 1981 : 41-48).

6. Du côté de la situation politique internationale, le Japon a bénéficié de la guerre froide. Le conflit américano-soviétique en Europe dès 1945, suivi bientôt de la montée du Parti communiste chinois, a amené une modification de la politique américaine¹⁴ au Japon : d'ancien ennemi dans une guerre contre le totalitarisme, le Japon est devenu un allié dans la lutte contre le communisme. Ce nouveau rôle du Japon lui a donné plusieurs avantages : adoucissement des mesures prises par les Américains en 1945-1946 ; politique américaine de reconstruction de l'industrie japonaise ; à cette fin, permission pour le gouvernement japonais de protéger le marché intérieur et détermination d'une parité monétaire très favorable au Japon (360 yen pour 1 dollar jusqu'en 1971). Par ailleurs, et contrairement au raisonnement de Johnson (1982 : 15) qui ne tient pas compte des variations de la conjoncture historique, la politique américaine de désarmement du Japon a permis au gouvernement japonais de limiter les dépenses pour la défense *au moment où le capital était insuffisant*, ce qui a permis l'utilisation la plus productive possible des investissements. Tous ces exemples, et il y a en d'autres, montrent à quel point la conjoncture politique internationale fut favorable à la croissance japonaise. Sous l'angle économique, la forte expansion du marché mondial dans les années 1950-1973 a permis au Japon de trouver assez facilement des marchés pour ses produits : tout d'abord le textile, puis les navires, l'acier, les automobiles, etc. La croissance mondiale, comme le souligne Murakami (1987 : 68-70), a joué un rôle essentiel dans la croissance japonaise.

7. Ceci dit, la croissance mondiale était favorable pour tous les pays, mais tous les pays n'en ont pas profité également. Le Japon a été le plus efficace jusqu'en 1973. Cette efficacité s'explique en partie par les facteurs mentionnés par Johnson, c'est-à-dire, surtout, la politique industrielle établie en collaboration par la bureaucratie et les grandes entreprises. Fondée sur la volonté de rattraper l'Occident, elle a servi de moyen principal aux dirigeants japonais pour orienter efficacement le développement économique.

14. L'armée américaine a occupé le Japon de 1945 à 1952, en théorie au nom des armées alliées victorieuses, mais en fait seule. Le gouvernement américain a ainsi pu imposer sa politique au Japon.

8. La politique industrielle de l'après-guerre est née de certaines mesures de contrôle économique prises pendant la guerre. Mais il a fallu les adapter au contexte de l'après-guerre, c'est-à-dire à la démocratie parlementaire et à la disparition des forces armées comme force politique importante. Dans ce contexte modifié, la continuité politique a été assurée surtout par la bureaucratie, peu touchée par les purges américaines des années 1945-1949, et par certains leaders politiques, dont Yoshida Shigeru (Dower 1979). On peut donc voir une certaine continuité institutionnelle entre le Japon d'avant et d'après 1945, malgré les modifications importantes qui ont suivi la défaite.

9. Pour que la politique industrielle soit efficace, il a fallu établir un consensus national autour de l'objectif de rattrapage des pays occidentaux. L'État a donc dû créer un contexte idéologique favorable à cet objectif et, pour ce faire, il s'est appuyé sur le nationalisme et sur la conception du Japon comme pays unique, deux éléments idéologiques présents au Japon depuis le XIX^e siècle. Sur ce point, l'État et les dirigeants des entreprises ont dû, dans les premières années de l'après-guerre, faire face à la résistance des syndicats militants, mais, après leur élimination entre 1948 et 1953, la résistance s'est estompée.

10. Il a aussi fallu créer de nouvelles institutions : entre autres, un système de relations de travail favorables aux grandes entreprises¹⁵ et un lien très fort entre le système scolaire et l'accès à l'emploi (Leclercq 1984 ; Jolivet 1985). La mise sur pied de ces institutions ne s'est pas faite sans heurt, comme les livres de Gordon (1985) et de Moore (1983) l'illustrent bien.

11. Quel est alors le rôle de la culture dans l'explication du succès japonais ? La réponse ici n'est pas simple. On peut, comme l'ont fait Berque et Smith, trouver des liens directs entre, d'une part, des éléments culturels et, d'autre part, certains aspects de la stratégie économique de l'État et de celle des entreprises ou certaines caractéristiques du travail au Japon. Mais le rôle des éléments culturels ne se limite pas à cela.

La culture est définie ici dans ses aspects implicites (habitus, modèles de comportement intériorisés, façons de penser, valeurs et motivations inconscientes, vision du monde implicite) et explicites (idéologies définissant le groupe, sa place, sa nature, son lien au milieu et au cosmos, donc des doctrines explicites qui influencent les éléments implicites, tout en se fondant en bonne partie sur eux et pouvant les modifier). Certains de ses aspects implicites et explicites, particuliers à chaque groupe humain (mais, étant donné que les sociétés humaines sont toujours plus ou moins ouvertes sur l'extérieur, c'est-à-dire en contact avec d'autres sociétés, les schèmes culturels implicites ou explicites peuvent se transmettre d'un groupe à un autre), sont partagés par tous les membres du groupe, mais il peut aussi y avoir des aspects spéciaux, distinctifs, propres à certains segments de la société (éléments culturels particuliers liés à des places sociales particulières). La culture commune, tout comme les aspects particuliers liés à des segments particuliers, sont objets de définitions explicites et souvent objets de luttes pour imposer ces définitions. En outre, la culture est institution-

15. Sur le processus de création de ce système, voir Gordon (1985, chap. 9 et 10) ; pour son contenu, voir, entre autres, Cole (1979) ; Bernier (1985b).

nalisée, incorporée dans des objets ou dans des formes précises et bien définies, mais ces formes et ces objets sont aussi soumis à des luttes de définition et de redéfinition. La culture est ainsi ce qui donne sens (implicite et explicite) au monde, mais ce sens, tout en étant défini, est mouvant, changeant, enjeu de luttes, et il est souvent segmenté.

Selon cette définition, il est bien clair que ce que l'on inclut dans le concept de culture a un impact indirect sur ce que l'on inclut dans l'économie (il s'agit ici de l'économie telle qu'elle existe dans nos sociétés de marché ; il n'est pas du tout sûr que le concept d'économie, comme champ relativement autonome, ait une grande utilité dans les sociétés tribales), à travers, par exemple, la définition des objectifs économiques, les arrangements institutionnels, la valorisation de la nation ou la valorisation de l'éducation et de la formation (et les luttes qui portent sur tous ces éléments). Mais s'il faut reconnaître à la culture ainsi définie un rôle dans le développement, il faut néanmoins voir que ce rôle est souvent diffus, difficile à isoler, jouant à l'intérieur de configurations comprenant des facteurs d'ordre divers. Ce que l'on inclut dans la culture apparaît alors comme un ensemble d'éléments, plus ou moins fortement interreliés, faisant partie de configurations socio-historiques particulières (voir plus bas). Dans ces configurations, ce que l'on appelle la culture a un impact, mais cet impact, tout comme celui de ce que l'on inclut abstraitement dans l'économie ou le politique, ne peut être pensé simplement comme une relation de causalité. La causalité a bien une place dans l'analyse des phénomènes sociaux, mais celle-ci se limite en général à des processus bien circonscrits (à l'effet de l'utilisation des techniques ou de politiques précises, par exemple à la hausse des taux d'intérêt qui fait baisser la masse monétaire ; ou bien à des pratiques menant à des effets précis). Les liens entre éléments du social sont en général beaucoup plus complexes que la simple causalité linéaire, faisant appel à l'effet de retour, au renforcement mutuel, à l'effet d'analogie, même à ce qu'on pourrait appeler, comme en chimie, l'auto-catalyse, c'est-à-dire lorsqu'un élément apparaît comme la condition nécessaire de sa propre existence.

L'analyse de configurations historiques doit faire appel à divers concepts permettant de penser les aspects partagés et segmentaires de la culture, les organisations institutionnelles, les luttes autour du sens et des institutions, les liens complexes, multiples, variables et changeant entre les différents champs du social (dont le contenu et les frontières peuvent se modifier). L'objectif est d'en arriver à une interprétation complexe de l'ensemble des structures de ces configurations historiques, en notant les incohérences et les contradictions, les conflits et les luttes, les développements dans le temps, et de présenter une image complexe des interactions entre éléments de ces structures et entre forces sociales dans leur développement temporel. Dans ce contexte, la culture apparaît alors comme importante, mais elle apparaît aussi comme phénomène historique, sujette aux changements et aux redéfinitions.

12. L'importance du confucianisme comme élément culturel doit être soulignée, non pas comme une doctrine unitaire agissant de la même façon dans tous les pays d'Asie de l'Est, mais plutôt comme système complexe, se développant historiquement, donnant lieu à des variantes, comprenant des

éléments qui orientent certaines politiques ou certaines stratégies. Le confucianisme ne peut être vu comme moteur de la croissance en Asie de l'Est, comme l'a fait Morishima (1982), car le développement de plusieurs pays fortement influencés par cette doctrine, par exemple la Chine, n'a pas connu beaucoup de succès. Certains aspects du confucianisme orientent l'action, mais de façon variable selon les circonstances particulières à chaque pays et à chaque époque. L'influence du confucianisme sur les choix économiques et politiques doit donc être analysée dans son contexte et dans ses variantes géographiques et historiques.

Conclusion

L'examen des thèses des auteurs que l'on appelle maintenant les révisionnistes a mené à une analyse non seulement de leurs positions sur les tensions commerciales entre le Japon et les États-Unis, mais aussi à une analyse des postulats théoriques qui les sous-tendent et à la présentation brève d'un cadre d'analyse différent, qui limite l'importance de l'explication causale, à la base d'une bonne partie du débat sur les « causes » du succès japonais. Ce cadre donne beaucoup d'importance au développement historique, au déploiement des configurations dans le temps. Il insiste aussi sur la difficulté de déterminer les relations de causalité, sauf dans des contextes restreints. Il est bon de noter en conclusion que ce cadre souligne la nécessité d'analyser chaque situation historique comme unique, se développant selon ses tendances, sans nier toutefois la possibilité de définir théoriquement des structures « typiques », des arrangements récurrents, fruits de la généralisation et de la recherche comparative. En fait, la recherche en sciences sociales et en anthropologie peut insister soit sur les configurations historiques uniques, soit sur les généralisations. Ces deux aspects de la recherche sont en réalité complémentaires et interdépendants, et l'un ne doit pas mener à la négation de l'autre.

Références

ALLEN G.

1983 *Le défi économique du Japon*. Paris : Armand Colin.

BERNIER B.

1985a « Yanagida's "About Our Ancestors" : Is it a Model for an Indigenous Social Science ? » : 65-69, in J.V. Koschmann, et S. Yamashita (dir.), *International Perspectives on Yanagida Kunio and Japanese Folklore Studies*. Ithaca, N.Y : Cornell University East Asia Papers. 37.

1985b « Croissance économique et relations de travail au Japon », *Cahiers du Centre d'études de l'Asie de l'Est*, 3 : 33-83.

1987a « Les facteurs qui ont favorisé l'automatisation industrielle au Japon depuis 1975 », *Cahiers du Centre d'études de l'Asie de l'Est*, 4 : 105-131.

1987b « Factory Automation in Japan : Context and Consequences » : 81-117, in *Proceedings of the Modern Japan Conference*. Edmonton : Japan Social Science Association of Canada. University of Alberta.

- 1988a *Capitalisme, société et culture au Japon. Aux origines de l'industrialisation.* Montréal : Les Presses de l'Université de Montréal, Paris : Les Publications Orientalistes de France.
- 1988b « Cohésion nationale et risques calculés. La politique industrielle au Japon depuis 1945 », *Travail, Capital et Société*, 21, 1 : 52-86.
- 1990 « La transition au Japon. Le jeu des circonstances dans le passage au capitalisme », *Sociologie et sociétés*, 22, 1 : 107-126.
- BERQUE A.
 1976 *Le Japon. Gestion de l'espace et changement social.* Paris : Flammarion.
 1986 *Le sauvage et l'artifice. Les Japonais devant la nature.* Paris : Gallimard.
- BOURDIEU P.
 1980 *Le sens pratique.* Paris : Éditions de Minuit.
 1982 *Ce que parler veut dire.* Paris : Fayard.
- BROCHIER H.
 1965 *Le miracle japonais.* Paris : Calmann-Lévy.
- BUSINESS WEEK
 1989 « Rethinking Japan », 3118, 7 août.
- CHUNG B.
 1983 *Les relations État-entreprise au Japon. Quelques aspects de la politique antimonopoliste (Sciences sociales du Japon contemporain, 3).* Paris : Centre de recherches sur le Japon contemporain, École des Hautes Études en Sciences Sociales.
 1987 « La politique industrielle japonaise en tant que système d'action collective » : 81-91, in A. Berque (sous la dir. de), *Le Japon et son double. Logiques d'un auto-portrait.* Paris : Masson.
- COLE E.
 1979 *Work, Mobility, and Participation. A Comparative Study of American and Japanese Industry.* Berkeley et Los Angeles : University of California Press.
- DENISON E.F. et W.K. Chung
 1976 *How Japan Grew so Fast.* Washington, D.C. : The Brookings Institution.
- DORE P.
 1973 *British Factory-Japanese Factory. The Origin of National Diversity in Industrial Relations.* Berkeley et Los Angeles : University of California Press.
 1987 *Flexible Rigidities. Industrial Policy and Structural Adjustment in the Japanese Economy, 1970-1980.* Stanford : Stanford University Press.
 1989 « Relationship between Business Organization and Culture » : 89-99, in *Japan and Europe : Changing Contexts and Perspectives*, Symposium on Culture and Society. Bruxelles : The Japan Institute of International Affairs.
- DOWER J.W.
 1979 *Empire and Aftermath. Yoshida Shigeru and the Japanese Experience, 1878-1954.* Cambridge, Mass. : Council on East Asian Studies, Harvard University.
- FALLOWS J.M.
 1986 « Undercurrents in American Politics and Their Meanings for Japan », *IHJ Bulletin*, 6,4 : 1-5.
 1989 *More Like Us : Making America Great Again.* Boston : Houghton Mifflin.

- FAURE G.
1979 *Le MITI et la libéralisation de l'économie japonaise (Économie et politique du Japon contemporain, 9)*. Paris : Groupe d'études et de documentation sur le Japon contemporain. École des Hautes Études en Sciences Sociales.
- FRIEDMAN D.
1984 *The Misunderstood Miracle : Industrial Development and Political Change in Japan*. Ithaca, N.Y. : Cornell University Press.
- GORDON A.
1985 *The Evolution of Labor Relations in Japan. Heavy Industry, 1853-1955*. Cambridge, Mass. : Harvard University Press.
- HADLEY E.M.
1970 *Antitrust in Japan*. Princeton : Princeton University Press.
- HALEY J.O.
1989 « Luck, Law, Culture and Trade : The Intractability of United States-Japan Trade Conflict », *Cornell International Law Journal*, 22.3 : 403-423.
- HALLORAN R.
1970 *Japan : Images and Realities*. New York : Knopf.
- HOMMA N.
1990 « The Peril of Revisionism », *Japan Review of International Affairs*, 4.1 : 3-19.
- JOHNSON C.
1982 *MITI and the Japanese Miracle*. Stanford : Stanford University Press.
1987 « How to Think about Economic Competition from Japan », *Journal of Japanese Studies*, 13.2 : 415-427.
1989 « The Problem of Japan in an Era of Structural Change », *IHJ Bulletin*, 9.4 : 1-7.
- JOLIVET M.
1985 *L'université au service de l'économie japonaise*. Paris : Economica.
- KUZNETS P.W.
1988 « An East Asian Model of Economic Development : Japan, Taiwan, South Korea », *Economic Development and Cultural Change*, 36.3 (Supplement) : S11-S43.
- LECLERCQ J.-M.
1984 *Éducation et société au Japon*. Paris : Anthropos.
- LOCKWOOD W.W.
1968 *The Economic Development of Japan*. Princeton : Princeton University Press.
- MIYAMOTO K.
1989 *Keizai taikoku (Shōwa no rekishi, 10)*. Tōkyō : Shogakkan.
- MOORE J.
1983 *Japanese Workers and the Struggle for Power, 1945-1947*. Madison : University of Wisconsin Press.
- MORISHIMA M.
1982 *Why Has Japan Succeeded ?* Cambridge : Cambridge University Press.

MURAKAMI Y.

- 1987 « The Japanese Model of Political Economy » : 34-90, in K. Yamamura et Y. Inaba (dir.), *The Political Economy of Japan*. Volume 1, *The Domestic Transformation*. Stanford : Stanford University Press.

MURAKAMI Y., Satô S. et Kumon S.

- 1979 *Bunmei to shite no « ie shakai »*. Tôkyô : Chûô Kôronsha.

NAKAMURA T.

- 1981 *The Postwar Japanese Economy. Its Development and Structure*. Tokyo : University of Tokyo Press.

OHKAWA K. et H. Rosovsky

- 1973 *Japanese Economic Growth*. Stanford : Stanford University Press.

OKIMOTO D.I.

- 1986 « Regime Characteristics of Japanese Industrial Policy » : 35-95, in H. Patrick (ed.), *Japan's High Technology Industries*. Seattle : University of Washington Press, Tokyo : University of Tokyo Press.

PATRICK H.

- 1977 « The Future of the Japanese Economy : Output and Labor Productivity », *Journal of Japanese Studies*, 3,2 : 219-249.

PHILLIPS K.

- 1984 *Staying on Top. The Business Case for a National Industrial Strategy*. New York : Random House.

PRESTOWITZ C.V. Jr.

- 1988 *Trading Places. How We Allowed Japan to Take the Lead*. New York : Basic Books.

RUTTAN V.W.

- 1988 « Cultural Endowments and Economic Development : What Can We Learn from Anthropology ? » *Economic Development and Cultural Change*, 36,3 (Supplement) : S247-S271.

SHINOHARA M.

- 1969 « Nihon no kôgyôka », reproduit dans Shinohara M., *Nihon keizai no seichô to junkan*, Tôkyô, Chikuma Shobô, 1987, p. 79-116.
1970 *Structural Changes in Japan's Economic Development*. Tôkyô : Katô Bunmeisha.

SMITH R.J.

- 1983 *Japanese Society : Tradition, Self, and the Social Order*. New York : Cambridge University Press.
1989a « Presidential Address : Something Old, Something New — Tradition and Culture in the Study of Japan », *Journal of Asian Studies*, 48,4 : 715-723.
1989b « Culture as Explanation : Neither All Nor Nothing », *Cornell International Law Journal*, 22,3 : 425-434.

TSURUMI P. (dir.)

- 1988 *The Other Japan : Postwar Realities*. New York : M.E. Sharpe.

VAN WOLFEREN K.

- 1989 *The Enigma of Japanese Power*. New York : Knopf.

1990 « The Enigma of Japanese Power : A Response to Misunderstandings », *IHJ Bulletin*, 10,2 : 1-6.

VOGEL E.F.

1980 *Japan as Number 1*. New York : Harper.

RÉSUMÉ/ABSTRACT

*Révisionnisme, japonisme, culturalisme :
comment expliquer le succès économique japonais ?*

Cet article porte sur l'explication du succès économique du Japon après la Seconde Guerre mondiale et sur l'interprétation des frictions commerciales récentes entre le Japon et les États-Unis. Il est divisé en trois parties. La première porte sur l'explication donnée par des auteurs, que l'on a appelés les révisionnistes, du succès japonais depuis 1945. Cette explication se fonde sur une conception de la société japonaise comme différente des sociétés occidentales, en particulier dans ses arrangements institutionnels et dans sa politique industrielle. La seconde comprend un examen des postulats théoriques sous-jacents à l'explication révisionniste. La troisième présente les bases d'une interprétation différente du succès japonais, interprétation plus complexe qui tient compte, en plus de la politique industrielle et des arrangements institutionnels, de la culture, des relations internationales et de la conjoncture historique.

*Revisionism, Japanism, Culturalism :
How Can Japan's Economic Success Be Explained ?*

This article deals with the interpretation of Japan's postwar economic success and of Japan-USA trade frictions and is divided in three sections. The first is an examination of the position of the so-called revisionists on Japan's economic success and USA-Japan trade frictions. The revisionists explain these points by reference to Japan's peculiar institutional arrangements or to a special kind of industrial policy. In the second, there is an examination of the theoretical assumptions on which revisionist explanations are based. The third is a presentation of basic elements of another, more complex interpretation of Japan's success, that takes into account industrial policy, institutional arrangements, culture, international relations and historical conjuncture.

Bernard Bernier
Département d'anthropologie
Université de Montréal
C.P. 6128, succursale A
Montréal (Québec)
Canada H3C 3J7